
حمدان محمود على
شفرة
السعادة والنجاح

"من تبصر في الفطنة تبينت
له الحكمة"

فهرس الكتاب

شفرة النجاح في الحياة



إن اعتقاد عقلك هو فكر عقلك، فالعقل الباطن هو الشاشة الشخصية لحياتك، وكما أن الحيوانات تلتقط ترددات اللاوعي وتتصرف بناء على ذلك، فإنك تستطيع أن تحقق في حياتك المزيد من السلطة والثروة والصحة والسعادة، وعليك تذكر أن كل أفعالك وتجاربك والظروف التي مررت بها هي ردود أفعال عقلك الباطن لأفكارك، تذكر أنك من تكون وحيث توجد بسبب نزعتك العقلية تجاه الآخرين، فالنجاح شيء عليك أن تخطط له، أيا كان ما يمكن للعقل أن يتصوره ويصدقه يمكن أن يحققه، لذا عليك أن تدرب عقلك على استدعاء النجاحات البسيطة التي مررت بها في حياتك، واعمل على تدوين النجاحات واقرأها عندما تمر بيوم عسير، لقد كان أمرا صعبا أن تعيش هذه المشقة، وأن تعاني نقص المال أو فقدان صديق أو تظل بلا عمل ولا أمل ولا مستقبل ، من المهم الا تحزن ...أنت فقط من يمكنه أن يتخذ القرار، لابد أن تقاوم وإلا ستجعلك الحياة تستسلم، عليك أن تؤمن بقدرتك وقوتك وإيمانك حيث يمنحاك الصبر، وكذا عليك أن تتخذ الخطوات المناسبة لتغير من وضعك ، وعليك أن تبدأ بالمبادرة الشخصية، فالثائر لا يستسلم أبدا، وتذكر أن كل شخص يولد ولديه قوة في التحكم في عقله وقدراته، إن المبادرة الشخصية هي المبدأ الذي يحوِل التخيل إلي واقع، وهي التي تلهم الشخص لتكوين صداقات والتواصل مع أشخاص يمكن أن تكون هناك حاجة إليهم، فالخطوط العريضة للشخص الذي يتبع المبادرة الشخصية تتمثل في أن لديه غرض محدد ، خطة ـ علاقات وإرادة لارتقاء سلم النجاح ينبغي أن يكتسبها وينميها، إن البشر مخلوقات تحكمها العاطفة بدرجة كبيرة فهم يتخذون قرارات معتمدة على العاطفة ثم يبررونها منطقياً.

سأمنحك شفرة النجاح في الحياة، ابدأ في تنفيذها وستنبهر من نتائجها، وإليك ملامح هذه الشفرات والتي تتمثل فيما يلي:ـ لكي تصبح ذو شخصية ساحرة هناك 5 سبل من بينها التقبل والذي يبدأ بالابتسامة عند رؤية الناس ، والتقدير والذي يبدأ بالشكر لجميع المحيطين بك من أجل كل شيء يقومون به ، والاستحسان والذي يبدأ بالمديح ، والإعجاب والذي يبدأ بالمجاملة التي تروق للجميع حول إحدى صفاتهم أو شيء يمتلكونه أو إنجاز حققوه، وأخيراً الانتباه والذي هو سر الجاذبية الفورية ، ولتوظيف علم الفراسة في حياتك يجب عليك ملاحظة أن صاحب الشعر الناعم حساس جدا ، يفضل الكيف على الكم في كل شيء ، يقدر كل مظاهر الرفاهية ، وأن صاحب الشعر المجعد يعشق الانطلاق، لا يتأثر بالمواقف التي يتعرض لها ، لابد أن يتعرض للعديد من المؤثرات حتى تحصل منه على استجابة أو رد فعل ـ يستمتع بالأشياء ذات الكم الكبير مثل الموسيقي الصاخبة والتنزه ،كما أن صاحب الشفاه الغليظة يحب الكلام ويتمتع بالكرم ، وأيضاً إذا ابتسم في وجهك شخص ولم تظهر تجاعيد حول عينيه فاعلم أنه يجاملك.

عش في التوقع السعيد للأفضل وسوف يأتيك الأفضل ، إنك تشيخ عندما تفقد الاهتمام بالحياة ، عندما تتوقف عن الحلم وتتوقف عن معرفة الحقائق الجديدة والبحث عن مجالات جديدة تقهرها تفاعل بما تهوي تجده، إنك مايكل انجلو حياتك، ما تشعر به هو انعكاس لما سيحدث لك، تحويل بسيط في مشاعرك سيكون له تأثير على حياتك، إذا كنت ترغب في تحقيق هدفك، يجب عليك أن تتخيل الهدف في عقلك قبل أن تتمكن من تحقيقه على أرض الواقع، إذا أردت أن تغير ما هو مرئي فعليك أن تغير ما هو غير مرئي، فالثراء نتيجة والصحة نتيجة والمرض نتيجة ووزنك نتيجة ونحن نعيش في عالم من الأسباب والنتائج، ومن الأهمية إدراك حقيقة غير أفكارك تتغير مشاعرك والتي دائما ما تفوز إذا ما كان اختيار العقل بينها وبين المنطق، ودائماً ادخر ليوم سعيد وليس ليوم حزين فكل فكرة في ذهنك إما استثمار أو تكلفة ... إما ستدفعك للنجاح أو ستُضعفك.



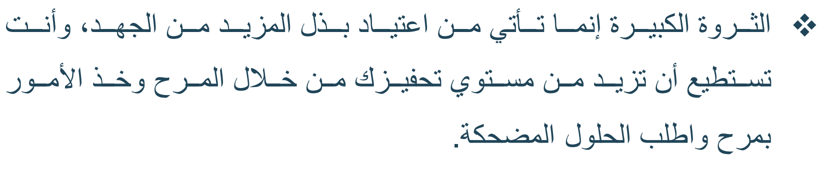
عش كل يوم وكأنه أهم يوم في حياتك، عليك أن تغير ما تشعر به في معظم الأوقات من مشاعر تجاه الأشياء. كلما ركزت حياتك على شيء معين ازدادت قوة الحافز لديك، حاول أن تعرف لوحة تحكمك وتعلم كيف تضغط على أزرارك حتى يسهل عليك تحفيزك، إن ارهاقك ليس سببه هو ما تفعله وإنما مالا تفعله، فالمهام التي لا تنجزها تسبب لك قدر ممكن من التعب، إننا نتحول إلى ما نفكر فيه طوال اليوم.

- ضع قائمة بالأصدقاء والمعارف الذين تشعر في صحبتهم بالنشاط والتفاؤل واختر واحداً تقضي معه بعض الوقت.
- مارس الاسترخاء والهدوء، وتخيل واقعية ما ترغب في تحقيقه، حاول أن تحب ما تفعله.
- حتي تبلغ الحياة المثمرة تصرف كما لو كنت تبغي النجاح، فالنجاح يعتمد على حالة إيجابية تسيطر على البدن والعقل.
- عش حياتك كما تحب وجرِب كل شيء فيها وتمتع بكل معطياتك وظروفك الحالية منها والمستقبلية.

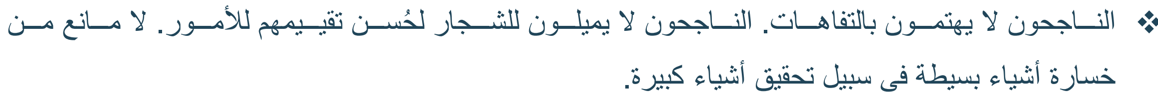
يقول الشافعي

"من لم يذق مُرَّ التعلم ساعة تجرَّع ذل الجهل طول حياته"



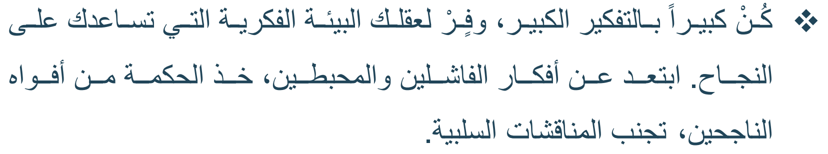


- ❖ الثـروة الكبيـرة إنمـا تـأتي مـن اعتيـاد بـذل المزيـد مـن الجهـد، وأنـت تسـتطيع أن تزيـد مـن مسـتوي تحفيـزك مـن خـلال المـرح وخـذ الأمـور بمرح واطلب الحلول المضحكة.
- ❖ جهـز قائمـة بنقـاط ضـعفك وقوتـك فـي كـل ورقـةٍ منفصـلةٍ، وضـع قائمـة نقـاط قوتـك أمامـك لأنهـا سـتحفزك، وانظـر لقائمـة نقـاط ضـعفك وادرسـها لـبعض الوقـت، إننـا ضـحايا إرادة الفشـل و ذلـك دليـل علـي أن جهـد قـد بذل في الطريق الخطأ.
- ❖ عليـك ألا تتـذرع بـالحظ السـيئ تمسـك بمبـدأ السـبب ، و لا تسـمح لنفسـك بقـراءة أو سـماع أو مشـاهدة إلا مـا يـدخل التفـاؤل والبهجـة لنفسـك لتبقـي على انسجام تام مع الصورة التي تريد الوصول اليها.
- ❖ لا تقلـل مـن شـأن قـدراتك الذهنيـة. إن نوعيـة التفكيـر "إيجـابي أو سـلبي" الذي يقود ويوجه ذكاءنا له أهمية أكبر من مستوى الذكاء نفسه.
- ❖ تقبّـل عمـرك الحـالي بإيجابيـة ولا تدعـه يثنيـك عـن طموحـك. الوقـت لـيس متأخراً أو مبكراً.



- ❖ النـــاجحون لا يهتمـــون بالتفاهـــات. النـــاجحون لا يميلـــون للشـــجار لحُســـن تقيـــيمهم للأمـــور. لا مـــانع مـــن خسارة أشياء بسيطة في سبيل تحقيق أشياء كبيرة.





- ❖ كُـنْ كبيـراً بـالتفكير الكبيـر، وفِـرْ لعقلـك البيئـة الفكريـة التـي تسـاعدك علـى النجـاح. ابتعـد عـن أفكـار الفاشـلين والمحبطـين، خـذ الحكمـة مـن أفـواه الناجحين، تجنب المناقشات السلبية.
- ❖ اتخـذ مظهـر الرجـل المهـم وسـلوكه، اهـتم بكسـب الأصـدقاء، كـن المبـادر دائماً بالصداقة.
- ❖ اكتســب روح الحمــاس والحــرارة.. تحــدث بحمــاس.. صــافح بحمــاس.. اجعل ابتسامتك تقول الكثير.. كُن مبادراً بإعلان الأخبار السارة.
- ❖ أدر زر مخــك علــى الموجــة الإيجابيــة كــن ممــن يفعلــون أكثــر ممــا يتكلمـون. لا تنتظـر حتـى تتحسـن الظـروف تمامـاً، هيـئ نفسـك للنجـاح، واعلـم أنـه كلمـا ارتفعـت معـدلات فشـلك كنـت أكثـر خبـرة وتهيئـاً للنجـاح ليسـت الحيـاة سـوى هندسـة داخليـة يبرمجهـا عالمـك الـداخلي ويسـتجيب لها عالمك الخارجي.
- ❖ إن تنميـة الـذات منابعهـا أنهـار أفكـارك فـاحرص علـى المنـابع التـي تسـتقي منهـا عـالج نفسـك مـن أعـذار الفشـل فقـد تقتـل شخصـية الفـرد كلمـة عـابرة مصـدرها الرسـائل الخارجيـة أو الـذات، فـلا تكـن أرض تغـرس بهـا بـذور كـل عـابر، تـذكر أن الظـلام والنـور، والقلـق والسـعادة انعكاسـات لمحاكاتـك ونظراتـك الداخلية، فكن حذراً في انتقاء ما يلوذ في أعماقك.

- عليك الآن أن تبذل كل جهد واعي لتطوير نفسك، فالخوف يقتل الحلم، الخوف يضع الناس بالمستشفيات، عليك أن تسأل نفسك ما الفائدة من السماح للخوف بدخول حياتي، إن الخوف دليل زائف يبدو حقيقي.
- لا تعتقد في أشياء تسبب لك الضرر أو الأذى، فقوة عقلك الباطن تكمن في أنه يعزز ويلهم وضعك وذلك طبقاً لمعتقدك الذي تم تشكيله، لذا تأكد أن ترسل لعقلك الإيحاءات التي تشفي وتلهم وتنشط لك الإلهام، فالفعل ورد الفعل قانون كوني (إن فكرتك هي الفعل واستجابة عقلك الباطن لها هو رد الفعل)، ما تفكر وتعتقد فيه سيبرز للوجود، فكر في الصحة الكاملة والرفاهية والسكينة والثروة، فأي صورة ذهنية لديك في عقلك هي الأساس والمادة للأشياء التي تأملها.
- هل تعلم أن العقبة في طريق الغني تكمن في عقلك، دمِر تلك العقبة من خلال علاقات طيبة مع الآخرين، وعليك بحماية استثماراتك.
- كن جريئاً بشكل كاف لتؤكد على حقك في أن تكون غنياً، ما احترق لسان بقوله نار، ولا اغتني بقوله ألف دينار ولكن قل فكرتك بعد أن تعملها في ذهنك تحدث بها ثم اكتبها ثم خطط لتنفيذها ثم انطلق بعزيمة ستحقق ذاتك ستصل لأي ما تريد وستكون كما تريد.
- الحياة غير عادلة، فعوِد نفسك عليها ، فالعالم لا يهتم بحبك لذاتك فهو ينتظر فقط إنجازاتك حتى قبل أن تهنئ نفسك.
- إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك. توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك.
- الإنترنت ليس هو الحياة الحقيقية ، في الحياة الحقيقية الفريلانسر وهم كبير.
- إن مفتاح النجاح يكمن في قدرة المرء على رفع طاقته الخاصة وعندما يفعل ذلك سينجذب اليه الناس تلقائياً.



شفرة مواجهة الخوف

الخوف من أكبر أعداء النجاح، وسببه في الغالب ضعف الثقة بالنفس، يجب عليك التصرف دائماً من منطلق هناك حل أو طريقة.. وشجع عقلك على التفكير المبدع للوصول إلى طرق جديدة غير مألوفة. سأمنحك شفرة التغلب على الخوف والمشكلات، ابدأ في تنفيذها وستنبهر من نتائجها، وإليك ملامح هذه الشفرات والتي تتمثل فيما يلي:



- ❖ استأصل الخوف بالتفكير الإيجابي عندما يطرق الخوف باب عقلك دع الايمان بالله ثم بالأشياء الطيبة تفتح الباب افعل الشيء الذي تخشاه وسيكون موت الخوف أكيداً.
- ❖ قاوم إيحاءات الخوف بعكسها مثل أنا شجاع - أنا رابط الجأش.
- ❖ الخوف ليس حقيقي، هو نتاج من أفكارنا، لا تسيء فهمي، فالخطر موجود ولكن الخوف مجرد خيار.
- ❖ الخوف هنا مجرد وجهة نظر، أليس كذلك؟ فقط تخيَّل أنه غير موجود وألقه بعيداً عنك، سترى حينها أن بوسعك فعل الكثير.
- ❖ هل تعلم أنك مولود بنوعين فقط من الخوف هما الخوف من السقوط والخوف من الضوضاء وكل مخاوفك الأخرى مكتسبة تخلص منها، تعلم أن تسخر من مخاوفك فهذا أفضل علاج.
- ❖ عليك أن تتوقع حدوث المشكلات وعالجها في حينها. لا تنتظر حتى يأتي الإلهام وإنما أوجد الإلهام. الأفكار وحدها لا تكفي وليس لها قيمة بدون تنفيذ، عالج الخوف بعمل شيء " الفعل يعالج الخوف ".. واشحن عقلك بالأفكار الإيجابية.. وتصرّف بثقة لتكتسب الثقة " أنت ما تفكر فيه."
- ❖ أياً كان نوع المشكلة التي تواجهها ، فإن أكثر التدريبات تحفيزاً لنفسك هي أن تقول إنك المشكلة حينئذ يصبح بمقدورك أن تري نفسك أنك الحل أيضًا.
- ❖ إذا نظرت إلي مشاكلك أنها لعنات فسيصعب إيجاد الحافز الذي تبحث عنه في حياتك.
- ❖ صور نفسك بدون المرض أو المشكلة ، فالشعور بالصحة يمنحك الصحة والشعور بالثروة يمنحك الثروة.

يقول توماس كارليل

" الصمت هو المادة التي تشكلِ الأشياء العظيمة"

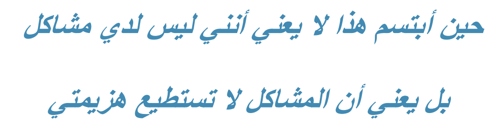
يمكنك اتباع الخطوة العلاجية التالية للتغلب على الاخرين أو الظروف التي تضايقك

من البديهي أن كل الإمور لن تتحقق لمن يستحقها ، وأن لكل إنسان حصته من المصاعب والمشاكل ، قد لا يريدها أو يتمناها لكنها تقع، لذا لا تتوقع الكثير من الآخرين ، لأنهم سيكونون في أغلب الأوقات منهمكين في مشاكلهم الخاصة حتى عندما يؤكدون أنهم يدعمونك ، واعمل على أن تكتسب المعرفة بما عليك القيام به وماعليك تجنبه من أجل تنفيذ قرارك، راجع كل المعلومات المتوفرة أياً كانت مصادرها قبل أن تقدم على أي شيء، فمن المهم أن تكون مستعداً أولاً.

1. التفنيد الواقعي.
2. التفنيد المنطقي.
3. التفنيد العملي.
4. استخدم طريقة صرف الانتباه بالإضافة إلي التفنيد الفعلي.
5. استخدم تقنيات التقوية: عاهد نفسك أن تستمتع بوقتك وصحتك.
6. اللجوء إلى الدعابة لعدم أخذ الإمور على محمل الجد أكثر من اللازم.
7. اللجوء إلي التناقض: إذا نظرت إلى شعورك بالهلع بطريقة التناقض قد تلهي نفسك عنه ويتولد لديك. شعور أنك قادر علي مواجهته بفاعلية، فالشعور بالهلع مثير وأنا أشعر بالحياة تنبض .

أثر الضغوط الخارجية (انطوائية – عزلة – عدوانية)

1. ضغوط أهداف البشر.
2. ضغوط محور العمل: قد تتطلب أهداف إنهاء العمل بأسرع طريقة- بأحسن طريقة.
3. ضغوط محور العلاقات بالأخرين: قد تتطلب مسايرة الناس- الحصول على ثنائهم وإعجابهم.
4. ضغوط مواجهة المشكلات: قد تتطلب الرضا بالواقع – الهروب من المشكلة – النظرة المختلفة – معاملة جديدة للأشخاص.





نصائح ملهمة:

- الكثيرون لا يهتمون لعثراتك في الحياة، هم ينتبهون لوجودك عند نجاحك فقط، انتبه دوما من هذا الصنف من البشر، هؤلاء هم أصحاب المصالح وحتماً ليسوا بأصدقاء، فالصديق يكون حاضراً في شتى الظروف.
- لا تقلد الآخرين، كن نفسك، افعل بجد ما تؤمن أنت به، ستجد الأصدقاء الحقيقيين إلى جانبك وسوف يبقون معك على الدوام.
- لا تدع الناس الذين يقدمون لك القليل في الحياة يشغلون جزءاً كبيراً من تفكيرك وعواطفك.
- بداية لا تفكر أبداً في الحصول على المال أو النجاح بأي ثمن، المال لا يغير من حياتك هو فقط يسهلها بعض الشيء، الأهم من كل ذلك هو أن تثق بذاتك حتى وإن لم تملك المال أو الجاه.
- الحياة ليست عدد ما تخرجه من أنفاس، الحياة هي تلك اللحظات التي تخطف أنفاسك الحياة قصيرة، لما تكدِر صفوها بالحزن ! امرح، وحاول أن تكن سعيداً على الدوام. الكثير من الناس ينفقون أموال لم يجنوها بأنفسهم, ليشتروا أشياء لا يريدونها, ليثيروا إعجاب أشخاص لا يحبونهم.
- توقف عن محاولة إرضاء جميع البشر فهذا مستحيل، كذلك توقف عن صرف أموالك في جمع كماليات لا تجلب لك سوى سعادة مؤقتة.
- الشيء الوحيد الذي أعرفه عن نفسي، هو أنني لا أخشى الموت فوق جهاز المشي، ربما تكون أنت أكثر موهبة مني وأكثر ذكاء.
- إن لم تجعل حياة شخص آخر أفضل , فأنت حتماً تهدر وقتك في هذه الحياة الكثير منا يفكر فقط في نفسه، هذا شيء طبيعي، ولكن هل فكرت كم هو جميل أن تساعد الآخرين أيضاً، والآن حان الوقت لتنظر في المرآة و تغير من نفسك للأفضل.

تمنحك الحياة سرها متأخراً حين لا تكون قادراً على العودة للخلف

نموذج لعلاج افكارك السلبية

العراقيل	النتائج
لخص الموقف الذي يضايقك العوامل المحركة له داخل نفسك وخارجها	أهم المشاعر السلبية والتصرفات المحبطة وتشمل القلق – الاكتئاب- الغضب- الإحراج- الغيرة- الذنب

القناعات غير العقلانية	تفنيد القناعات غير العقلانية	فلسفات جديدة فعالة	مشاعر وتصرفات فعالة
تضخيم الأمور تقييم سلبي للذات رغبات وأمنيات صارمة	هل الأمر فظيع حقا هل أنا قادر علي تحمله هل هو متوافق مع الواقع	عدم إصدار أحكام شمولية على الذات أماني ورغبات غير صارمة تقييم مدي سوء الوضع	الانزعاج الاهتمام الحزن الندم



يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تشكل الأشياء العظيمة"

شفرة النجاح في العمل

لن ينمو دخلك إلا بقدر ما تعمل ، إذا أردت تغيير الفاكهة فعليك أن تقوم أولاً بتغيير الجذور ، فالسوق والبيئة والطبيعة محايدة بمعني أن قيامك بما قام به الناجحون يحقق نفس النتائج التي حققوها، الإنسان عدو ما يجهل فهناك أفكار جميلة وجديدة أغلب الناس يعاديها ، وعندما تقل ساعات النوم فإنك تستثمر ساعات النوم في إنجاز أكبر ، لكي تنجح، اتخذ موقفاً قائماً على الاعتقاد بإمكانية تحقيق النجاح، فبناء على ذلك تظهر لك طرق كيفية التحقيق.سأمنحك شفرة النجاح في العمل ، ابدأ في تنفيذها وستنبهر من نتائجها ، وإليك ملامح هذه الاستراتيجيات والتي تتمثل فيما يلي:

- تخصص في مجال عملك، واكتب مشاعرك وأهدافك، الطريقة الوحيدة لاكتشاف حدود الممكن هي أن تتخطاه نحو المستحيل.
- التخطيط الابتكاري يمنحك فرصة تبسيط حياتك بحيث يمكنك التخلص من الأنشطة التي لا تسهم في تحقيق أهدافك، ومن أساليب التخطيط الابتكاري تبسيط حياتك ودمج المهام في وقت واحد مثال إعداد قائمة بالمهام على مدار أسبوع.
- إذا لم تسر الأمور كما كان مخططاً لها أولا، فلا تتسرع بإهمالها فقد تنتهي بنتيجة أفضل مما كنت تخطط له في البداية.
- دون الملاحظات واحتفظ بأفكارك حتى تصقلها وتحسنها فيما بعد، أو لكي تلهمك بأي أفكار أخري ، إلعب لعبة الدوائر بأن تضع دائرة لحلمك تسميها سنوي – ودائرة شهرية تعمل باتجاه هدفك السنوي – ثم دائرة يومية لتحصل علي هدفك الشهري.
- تشير قاعدة النجاح (S) إلي أن النجاح = خصائصك الشخصية + دافع التعلم والتحدي+ معتقدات ايجابية، كما أن النجاح المالي هو نتيجة آداء أشياء محددة مرات ومرات حتى حدوث الأثر الذي نرغب فيه، فالتخطيط يوفر 80% من الوقت عند التنفيذ، إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل.
- ارفع من ثمنك ولا تبع نفسك رخيصاً ضع يدك على الإيجابيات قبل السلبيات .. استخدم دائماً القاموس اللغوي للنجاح " سأنجح بإذن الله .. سأحاول .. سأدخل هذه المنافسة.
- تفكيرك يحدد تقديرك.. ولكي تحظى بالتقدير الكبير اجعل تفكيرك تجاه نفسك يحفز على ذلك. فاهتم بمظهرك واستشعر الأهمية فيما تقوم به ، أشعر الآخرين بأهميتهم ليشعروك بأهميتك وليعملوا الأفضل لصالحك.

لايمكن تحقيق النجاح الا إذا أحببت ماتقوم به



- ❖ ضع الخدمة في المقدمة لتنجح في جمع المال، فالانسجام مع الناس يتطلب أن تقلل من التأكيد على نفسك ، وأن تضع مصالحهم فوق مصلحتك ، واعمل دائما على كسب تأييد الناس واجعلهم يدفعوك نحو النجاح .
- ❖ استفد من أخطائك لتعزيز نجاحك. حول الهزيمة إلى انتصار. كرر المحاولة بسلوكيات واتجاهات أخرى. انظر للمشكلة من جانب آخر .
- ❖ ضع خطة لتحسين قدراتك على النجاح "ما هو هدفك؟ وإلى أين تمضي؟." اليوم فيه 86400 ثانية ، و هناك 168 ساعة في الأسبوع ، فإذا خصصت 8 ساعات للنوم يومياً ، فأنت أمام 112ساعة نظم هذا الوقت فهو أساس النجاح.
- ❖ ضع عقلك مكان عقل الطرف الآخر لتنجح في التأثير عليه اختل بنفسك لتنظيم أفكارك واستدعاء الأفكار المبدعة التي تدفعك للنجاح، إذا اندمجت مع قدراتك ومهاراتك ستكتشف أهدافك التي تسيرك نحو النجاح.
- ❖ لا تناشد النجاح وأنت تعيش في مستنقع الأفكار السلبية، لا تيأس ابداً فالدنيا محطات، في كل محطة فرصة وفشل ، فإذا لم يحالفك الحظ هنا سيحالفك الحظ هناك وتكون أكثر استعداداً لاقتناص الفرص والفوز بالنجاح، لا تكن مثل سجناء الأمنيات يتحدثون عن النجاح وهم كالجليد القابع، رغم أنهم يمتلكون العقل والقدرات لكن لا يستثمرونها إلا في الكلمات العقيمة.
- ❖ كن تلميذاً للإبداع وابحث عن الأفكار المبدعة، وافعل شيئاً استثنائياً غير متوقعاً لتجعل الناس تتحدث عنك، ومنه تخلق دعاية بالمديح.
- ❖ إحلم أحلام كبيرة Dream big dreams عن حجم ما لديك من أموال وشكل منزلك ومعيشتك.
- ❖ ابتكر رؤية لمستقبلك على المدي البعيد، كلما كانت تلك الرؤية واضحة ومحددة كلما اتضح الطريق، حيث يساعد امتلاك إحساس جيد بالاتجاه في تحويل الأحلام إلى أهداف مكتوب ومحددة . الناجحون يفكرون في أهدافهم طوال الوقت يتجهون نحو أهدافهم وأهدافهم تتجه نحوهم.
- ❖ انظر إلى نفسك كأنك تعمل لحسابها ، فأنت لديك المسئولية والتنفيذ 100% ، فأنت رئيس شركة نفسك بغض النظر عمن يدفع راتبك .
- ❖ افعل ما تحب أن تفعله ، بمعني أن تؤدي العمل الذي تشعر أنك تفضل العمل به ، وادائه ويشعرك بالسعادة.

- التـزم بـالتميز ...أظهـرت الدراسـات أن العميـل الراضـي سـيخبر – فـي المتوسـط – ثلاثـة أفـراد عـن المنتج/الخدمـة التـي هـو عنهـا راض، فـي حـين أنـه سـيخبر 11 فـردا عـن خدمـة / منـتج هـو غيـر راض عنها.
- طـور ذهنيـة للعمـل الشـاق وطبـق معادلـة plus 40 (انـت تعمـل 40 سـاعة إسـبوعياً للبقـاء علـى قيـد الحياة ومـا يزيـد علي ذلك هو لتحقيق النجاح) فكل مـا يزيـد عن الـ 40 سـاعة إسبوعيا هو استثمار في مستقبلك، وفي أمريكا يعمل العظماء متوسط 59 ساعة أو 70-80ساعة إسبوعيا.
- حـافظ دومـاً علـى التعليم المستمر فعقلك مثل العضلات ينمو مـع التمرينـات (مـن الضـروري أن تقـرأ فـي مجالك ما بين 30 الي40 دقيقة يوميا ويترجم ذلك إلى كتاب واحد إسبوعيا).
- إذا لـم تسـتطع ادخـار المـال فأنـت تفتقـد بـذور العظمـة ، يجـب أن تضـع ذلـك هـدفاً وتخطـط لـه وحينمـا يحـدث تلقائيـا فأنـت فـي طريـق النجاح .
- حـاول تـأخير قـرار الشـراء إسـبوع أو شـهر، وتـذكر أن حقيقـة مـوت النـاس فقـراء هـو الانـدفاع نحـو الشـراء، إذا لـم تسـتطع إدخـار 10% مـن دخلـك حـاول إدخـار 1% ثـم اعمـل علـى زيادتـه تدريجيا ً2% ثم 3% وهكذا .
- الـزم نفسك بخدمـة الآخـرين الـذين هـم عمـلاءك أو زبائنـك ...افعـل أكثـر ممـا هـو مطلـوب منـك دومـا، وضـع أولوياتـك تجـاه الأنشـطة مـع التركيـز فـي شـيء واحـد فـي آن واحد.
- تبنـي الرؤيـة المسـتقبلية لـثلاث أو خمـس سـنوات والتـزم بقـيم النجـاح دومـاً ، لصـياغة المسـتقبل يجـب أن يكون لديك هدف .
- مـن قواعـد التفكيـر الصـحيح الاعتمـاد علـى المنطـق الاسـتقرائي (الاعتمـاد علـى حقـائق غيـر متاحـة وافتراضات) والاعتماد على المنطق الاستنتاجي يعتمد على حقائق متاحة).
- ابدأ بخطة للصحة تشمل الغذاء- ممارسة الرياضة- تغيير العادات.
- ابـدأ بخطـة لتنميـة الثـروة تتضـمن الادخـار – تحقيـق أربـاح- تغييـر عـادات – فـتح حسـاب ببنـك – فـتح حساب بمكتب بريد.

إذا كنت تستطيع أن تتخيل، يمكنك أن تحلق

إذا كنت تستطيع أن تحلم، تستطيع أن تكون

بداية كل الثروات

تحدث *نابليون هيل* في كتابه < The Master Key to Riches >عن المفتاح الرئيسي واعتبره أداة إبداعية يمكن لمن يمتلكها فتح الأبواب التي يوجد خلفها حلول لكل مشكلاته ، فكل واحد منا شخصية جمعية يسكنها شخصيتين: شخص سلبي لديه شعور بالخوف والفقر والمرض، وشخص إيجابي لديه صحة جيدة وإنجاز، كما أن لدي كل شخص محطة إذاعة مستمرة في العمل في اليقظة والمنام، عندما تتولي الشخصية السلبية السيطرة ، فإن محطته الاذاعية تلتقط الذبذبات الفكرية السلبية فقط.

ثم أردف *نابليون هيل* قائلاً أن الثروات الاثني عشر هي : التوجه العقلي الإيجابي – الصحة السليمة – انسجام العلاقات- التحرر من الخوف- الأمل في الإنجاز- القدرة على الإيمان- الاستعداد لمشاركة النعم- العمل المحبب- العقل المتفتح-الانضباط الذاتي- القدرة على فهم الناس- الأمن الإقتصادي.

أما عن الممارسات الـ 9 لنيل مكافاءات الحياة فأشار *نابليون هيل* إلى أنها:



1. ممارسة الامتنان.
2. ممارسة الرخاء المادي.
3. ممارسة الصحة.
4. ممارسة راحة البال.
5. ممارسة الأمل.
6. ممارسة الإيمان.
7. ممارسة التراحم.
8. ممارسة الرحمة.
9. الحكمة الشاملة.

لذا لابد لك من اتباع استراتيجية إدارة الذات ، والتى تعتمد على مايلى:

- اتبع الغاية المحددة: الغاية المحددة المدعومة بالإيمان تعد شكل من اشكال الحكمة، وتفعيل الحكمة يحقق نتائج إيجابية.
- استخدم القراءة الموجهة.
- اعمل على حسن اختيار التحالفات من بين الزملاء.
- انضم لجمعيات مهنية في تخصصك.
- اعمل على نقل الفكرة من العقل الواعي إلي الباطن بمزيد من السرعة ، من خلال أي عاطفة عميقة مثل الحماس – الإيمان ، الحدس والذي غالباً ما ينقل بصورة جزئية أو كلية معلومة عن القيمة الأعظم للفرد.
- إذا تحركت من منطلق القوة الداخلية فكل يوم سوف يجلب لك فرصة جديدة لتحقيق الإنجازات الفردية والتي لا تحتاج بأية حال إلى أن تثقل نفسك بإخفاقات الأمس.

استراتيجية إدارة الأهداف:



- اختار الهدف الأكثر تأثيراً على حياتك ، وحدد عوائق الوصول للهدف.
- حدد الموعد النهائي للهدف.
- افتح حساب بالبنك.
- ابدأ بالادخار.
- ابدأ بتحقيق الأرباح.

استراتيجية طرق توليد الأفكار:

التفكير بطريقة عكسية:

إذا كنت تبحث عن الإيجابيات اعكس تفكيرك وابحث عن السلبيات أو العكس، فإذا كانت مثلاً طبيعة عملك تقتضي خدمة الزبائن وتريد أفكاراً جديدة لتحسين الخدمة ، ضع قائمة بكل الطرق التي تجعل خدمة الزبون سيئة ، وستحصل على بعض الأفكار الرائعة لتحسين الخدمة، ابحث عن الشيء الذي لم يعمله الآخرون.. فمثلاً اشتهر الأمريكان بصناعة السيارات الكبيرة المستهلكة للوقود بشراهة، فتفوق اليابانيون على نظرائهم الأمريكان وقاموا بتصنيع السيارات الصغيرة ذات الوقود الاقتصادي، التفكير في الشيء بصورة عكسية يعتبر من أسهل الطرق لتوليد فكرة جديدة.. ولذلك اقلب تفكيرك في أي شيء ستجد نفسك وصلت إلى فكرة إبداعية. فنقول مثلاً: من المسلم به أن: الطلاب يذهبون إلى المدرسة، اقلب التفكير وفكِّر في أن المدرسة تأتي إلى الطلاب، وقد تحققت بالفعل هذه الفكرة الإبداعية من خلال الدراسة بالإنترنت والمراسلة وغيرها.

غير اتجاهك أو انطباعك أو وجهة نظرك انظر إلى الهزيمة على أنها نصر، وإلى المحنة على أنها منحة، وابحث عما في الانتصار من خلل وتقصير وسلبيات، إذا حصل لك شيء ما غير جيد، فكر في الأشياء الإيجابية التي تعلمتها.. وإذا حدث لك انتصار كبير، فكر في الأشياء السلبية التي حدثت حتى لا تتكرر مرة أخرى.

الدمج : أي دمج عنصرين أو أكثر للحصول على فكرة إبداعية جديدة ، مثل: سيارة + قارب = مركبة برمائية.

يقول توفيق الحكيم

الفكر إرادة حرة، والفكر الذي يلتزم ينقلب إلى عمل، والعمل إرادة تحققت

استراتيجية طرق توليد الأفكار:

زاوية نظر أخرى انظر إلى المشكلة أو المعضلة من أكثر من زاوية ومن نواحي كثيرة ولا تحصر رؤيتك بمجال نظرك فقط ، مثال آخر: في يوم من الأيام دخل أتوبيس مرتفع أحد الانفاق فحشر بداخله والتصق سقف الأتوبيس بأسفل النفق وأخذ الناس يبحثون عن الحل، فكر كل الناس من زاوية نظر واحدة فقط وهو أن السقف ملتصق بالسقف، وجاءت كل اقتراحاتهم غير مجدية حتى أتت بنت صغيرة لم تتجاوز العاشرة من عمرها واستطاعت أن تفكر من زاوية نظر أخرى ، فإذا بها تقترح أن يقلل من كمية الهواء داخل إطارات الأتوبيس وبالفعل نفذت الفكرة ومر الأتوبيس بسلام .

الإبداع بالأحلام الأحلام لا حدود لها وتأخذك بعيداً في عالم الأفكار الإبداعية وكمثال على ذلك: تخيل أنك أصبحت وزيراً للتربية والتعليم، ما الذي ستفعله؟

ماذا لو؟ قل لنفسك ماذا لو حدث كذا وكذا .. ستكون النتيجة كذا وكذا

ماذا لو قامت الشركة المنافسة بطرح منتج جديد بسعر أقل وجودة جيدة؟ سيكون علينا طرح منتج جديد منافس في السعر والجودة، إذاً علينا أن نكون مستعدين لذلك.

كيف يمكن؟ استخدم إجابة هذا السؤال لإيجاد العديد من البدائل والأفكار

مثال: كيف يمكن استخدام القلم 20 استخداماً غير الكتابة والرسم؟

صوّر الأفكار ذهنيا إن الأشخاص المبدعين ينمون باستمرار قدرتهم الرائعة على تصور الأفكار وتخيلها ويبدون مهارة متميزة فى تصوير الأفكار الإبداعية على هيئة رسوم وأشكال. ومن الوسائل المساعدة في هذا المجال استخدام أسلوب: خريطة العقل ، هذه الطريقة تدفع كلا الجزئين من المخ للعمل والتفكير، وبالتالي يعطيانك طاقة تفكير عالية وذلك للحصول على أفضل النتائج .

جدول تسجيل الأفكار

م	ملخص الفكرة	التاريخ	المستفيد	ملاحظات
1				
2				
3				
4				
5				

فكرة غير مسجلة هي غالبا فكرة ضائعة

إن الشخص يدخل قبره دون أن يكون قد اخرج كل ما في جعبته من افكار، فالأفكار أشياء ملموسة حقاً وتصبح قوية عند تحقيقها، خصوصاً عندما يتم مزجها بوضوح الهدف والمثابرة والرغبة المشتعلة لترجمتها إلى ثروة أو أي أمور مادية اخرى، من المهم أن تعرف أن أصدقاء ماركوني (مخترع اللاسلكي) حجزوه للفحص في مستشفى للأمراض العقلية، عندما أعلن أنه اكتشف وسيلة تمكنه من إرسال رسائل عبر الهواء دون أسلاك أو وسائل اتصالات مادية، الفكرة المبتكرة هي التي تم استغلالها بعناية فائقة وفي توقيت رائع وبإسلوب علمي متقن.

يقول ويليام شكسبير

كن عظيماً في الفعل ، كما كنت عظيماً في الفكرة

للحصول على النجومية في العمل يمكنك اتباع إحدى الاستراتيجيات التالية:

- **استراتيجية المبادرة**

وهي اتخاذ زمام المبادرة بتبني فكرة أو إجراء أو حل جديد مبتكر لمشكلة وتحمل تبعات المبادرة وتخطي حدود ما يعرف بالتوصيف الوظيفي إلى ما يعرف بالمساحات البيضاء بين الوظائف مما يحقق مشاركة المعرفة.

- **استراتيجية بناء العلاقات**

فشبكات العلاقات تتيح مصادر خصبة للمعرفة والتي يتم استخدامها في التغلب على المشكلات أو ابتكار وتوليد أفكار جيدة .



- استراتيجية إدارة الذات.
- استراتيجية الصورة الكاملة.
- استراتيجية مهارة القيادة.
- استراتيجية مهارة التبعية.
- استراتيجية روح الفريق.
- استراتيجية المعرفة التنظيمية.
- استراتيجية الاستمالة والعرض.

لإحداث طفرة وتقدم في عملك

اتبع استراتيجية الثلاثيات وهي ثلاث أحداث متتالية يكون لها وقع شديد في حياتك العملية حيث تؤدي بك لعدة قفزات في عملك ومن الأهمية لأن تتسم بالقفز والحشد – والتفرد – والتقارب في التوقيت والمخاطرة ، ويجب أن تتميز تلك الثلاث أحداث بالخصائص التالية:

- أن تكون الأحداث فريدة.
- تجذب انتباه الناس.
- لها قاعدة صلبة ملموسة.



أما ما يتعلق بمناحي الحياة الأربعة فهي مايلي:

- الحياة المهنية .
- الحياة الخاصة .
- اللياقة البدنية.
- القدرات الذهنية.



أسئلة لاستكشاف مناحي الحياة الأربعة لديك:

1. ما الهدف الذي تصبو اليه؟
2. ماهي لأحلامك المستقبلية؟
3. كيف تتصور حالك بعد 10 أو 20 عام؟
4. ما هو أهم شيء في حياتك؟
5. ما تتمني أن تكون عليه مختلف مجالات حياتك؟
6. ما الذي تريد أن تحققه لتكون حياتك مختلفة عن الآخرين؟
7. ما الذي يجعل حياتك مميزة؟

يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تشكل الأشياء العظيمة"

الأصول والخصوم

ما أحبه	ما لا أحبه	الأصول (نقاط القوة)	الخصوم (نقاط الضعف)
الصحة: ممارسة الرياضة، والحمية الغذائية	الكسل- المرض	الشخصية	الملل
الوقت: استغلال الوقت بحكمة	التأخير عن المواعيد	الأمانة	الزحام
السينما	الواسطة	التفكير العلمي	طولة البال
الهدوء	النميمة	اللغة	تأخير المهام
التسوق	الغباء	الكمبيوتر	الغضب
الإنترنت	البدانة	الإنترنت	الوحدة

يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تُشكلِ الأشياء العظيمة"

استرتيجية إدارة الذات

ما سيتم في الايام القادمة	وسيلة تحقيق ذلك	موعد الانتهاء
المستوى المهني -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------
المستوى الشخصي -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------
لصحتي ولياقتي -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------
للهدف من حياتي -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------	-------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- -------------------------------- --------------------------------
التاريخ: ---/---/----------		التوقيع: -------------------

نموذج الطموحات

هكذا أتصور أن يكون مجال حياتي المهنية
هكذا أتصور أن يكون مجال حياتي الخاصة
هكذا أتصور أن يكون مجال لياقتي البدنية

أمور أود تغييرها لأنها لا تطابق تطلعاتي الحياتية	الأهداف التي سأركز عليها في المستقبل
في حياتي العملية	
1- 2- 3- 4- 5-	**1-** **2-** **3-** **4-** **5-**
في حياتي الخاصة	
1- 2- 3- 4- 5-	**1-** **2-** **3-** **4-** **5-**
في لياقتي الجسدية والصحية	
1- 2- 3- 4- 5-	**1-** **2-** **3-** **4-** **5-**

شفرة التسويق الشخصي

يعتبر التسويق الشخصي عملية تبني للتسويق العام على الفرد والذي يجب أن يراعي احتياجات البيئة المتغيرة لتحقيق أهدافه المهنية والشخصية، مما يجعل من الضروري تحديد احتياجات الفرد لإشباع احتياجات المجتمع الذي يعيش به ويطلق على التسويق الشخصي أيضاً Marketing yourself كمرادف لمصطلح marketing personal وهو نشاط بشري يهدف لإشباع احتياجات ورغبات البشر من خلال عمليات التبادل.

العناصر الأساسية لنجاح خطة التسويق الشخصي تتمثل في :

- الولاء التام والتنفيذ الدقيق .
- التسويق الموجه لبناء علاقات لمدة طويلة.
- ضرورة أن تكون الأهداف والمهام قابلة للتحقيق وواقعية.
- عدم مطالبة الأفراد بالخروج من دائرة شعورهم بالرحة والطمأنينة.
- وضوح وتنظيم الخطة .
- أن تكون الخطة مفصلة.
- أن تحدد بفترات زمنية غالباً ما تكون لمدة عام وقد تحتوي الخطة أهداف ربع سنوية أو نصف سنوية.

تعديل الخطط

تصمم خطط التسويق الشخصية والابداعية العملية لفتح قنوات ومنافذ للأنشطة الجديدة والمثيرة، فهذه العملية تخلق الفرص لتحديد واستهداف عملاء بدرجة أكثر استصواباً وربحية وتعزيز العلاقات القائمة وفي الوقت نفسه متابعة متعة العمل ، لذا من الأهمية تهيئة خطط التسويق الشخصي بحيث تعكس المواهب الفريدة لكل مبحوث ونقاط القوة والطموحات وتركز على الأهداف القابلة للتحقيق ، والتي تتيح الفرص لعرض خدمات إضافية للعملاء الحاليين واستهداف عملاء جدد ، وتحسين العلاقات وزيادة فرص العلاقات العامة وتنمية مهارات جديدة.

التسويق هو إخبار العالم أنك نجم موسيقى الروك.



ملخص ما سبق من استراتيجيات



- اتبع استراتيجية : امتلاك عقل متفتح.
- اتبع استراتيجية : لا تعاقب الشخص على الأفكار الإبداعية.
- اتبع استراتيجية : فصل الشخص عن المشكلة الانعكاسية.
- اتبع استراتيجية : رد الفعل الإيجابي.
- اتبع استراتيجية : تدوين الملاحظات.
- اتبع استراتيجية : توجيه أسئلة للشخص الغاضب.
- اتبع استراتيجية : المعرفة تمنحك قوة.
- اتبع استراتيجية : ممكن تعيد السؤال ، لماذا تقول ذلك.
- اتبع استراتيجية : الصمت.
- اتبع استراتيجية : الإجابة على سؤال بسؤال.



لاكتساب عادة جديدة

- اتخذ قرار تكوين عادة جديدة.
- لا تسمح باستثناء.
- أخبر الأخرين أنك ستتبع عادة جديدة.
- تخيل نفسك تفعل هذه العادة باستمرار.
- كافئ نفسك على التدريب على السلوك الجديد.

أجلس الضفدعة على كرسي من ذهب، تعود للقفز إلى المستنقع

أسس تصميم خطة وهدف للمستقبل



- هدف وخطة .
- دفع الثمن كاملاً ومقدماً.
- حدد فوائد الهدف.
- حدد تاريخ الوصول للهدف.
- حدد عوائق تمنع الوصول للهدف.
- قائمة بالأحلام و قائمة بالأهداف.
- اختار الهدف الأكثر تأثيرا علي حياتك.
- نوعية الهدف هل هو هدف مالي – هدف صحي .
- الموعد النهائي للهدف.

طَرِيقَةٍ إِبَتَكَارَ أفكَارَ لَمَشرَوًعَكَ



- حول هوايتك الي مشروع.
- وفر ما تحتاجه ولا تجده.
- اطلع علي الأخبار بشكل مختلف.
- حلل بيانات الاستيراد والتصدير.
- نفذ القديم بإسلوب جديد.
- اختلف عن الآخرين .
- شارك في المعارض والندوات.
- تحسين ما يقدمه الاخرون.
- تأمل المشاكل تجد مشاريع مهمة .

الإبداع هو النظر إلى المألوف بطريقة غير مألوفة.

شفرة حل النزاعات

يـزداد الاهتمـام بـالموارد البشـرية كقـوة تنافسـية فـي جميـع المؤسسـات التـي تسـعى للفـوز والمنافسـة فـي أسـواق هـذا القـرن الجديـد ، ولـهـذا فـإن مهـارات التعامـل مـع الآخـرين تعـد مـن أهـم المهـارات المطلوبـة فـي مـدير وقائـد المسـتقبل بالدرجـة الأولـى ، وفـي كـل العـاملين فـي عالمنـا المتشـابك بالدرجـة الثانيـة ، فمـن السـهل علينـا جميعـاً أن نتعامـل مـع الأشـخاص الـودودين البشوشـين ، ولكـن المحـك الحقيقـي هـو القـدرة علـى التعامـل مـع اللحظـات الصـعبة وحـالات الغضـب والتـوتر التـي نعيشـها مـع الآخـرين ، واسـتخراج أحسـن مـا فيهـا لمصـلحة الطـرفين . فضـلاً عـن التعامـل مـع الأنمـاط المختلفـة مـن الشخصـيات الإنسـانية التـي نواجههـا ، فكـل يـوم فـي بيئـة العمـل تتـأرجح أنمـاط السـلوك البشـري بـين قطبـين متناقضـين تمامـاً ، وهمـا العدوانيـة والعنـف مـن ناحيـة "القطـب الموجـب" والسـلبية الشـديدة واللامبـالاة مـن ناحيـة أخـرى "القطـب السـالب" وبينهمـا درجـات مختلفـة مـن السـلوك المتـدرج مـن الاعتـدال إلـى الإيجابيـة أو السـلبية . والأشـخاص الطبيعيـون هـم الـذين يتعـاملون بثقـة واعتـدال وتـوازن فـي الظـروف الطبيعيـة ويحتلـون المنطقـة الوسـطى فـي التعبيـر عـن الـنفس والتعامـل مـع الآخـرين . وهـي منطقـة واسـعة وفيهـا مجـال كبيـر للمنـأورة والابتكـار والتميـز، حينمـا يتعـرض أي شـخص لضـغوط خارجيـة فإنـه يلجـأ للمبالغـة فـي سـلوكه فـإن كـان انطوائيـاً ، فإنـه يصـبح أكثـر سـلبية ورغبـة فـي الانعزاليـة ،وإن كـان شـديد الثقـة بـالنفس فإنـه يميـل إلـى التعبيـر عـن نفسـه بصـوت أعلـى وعدوانيـة أكثـر . وعـادة مـا تنشـأ الضـغوط حينمـا تتعـرض الأهـداف التـي سـعى لهـا أي شـخص للخطـر فيضـطر للمبالغـة فـي سـلوكه كمحـاول ة للـدفاع عـن الهـدف الـذي يسـعى إليـه وفـي المحـيط الـذي يعـيش فيـه البشـر ، تنحصـر الأهـداف التـي يسـعى إليهـا النـاس فـي محـورين أساسـين هما : محور العمل ومحور العلاقة بالآخرين.

في جانب العمل تتركز الأهداف في هدفين رئيسين هما :



- إنهاء العمل بأسرع طريقة.
- إنهاء العمل بأحسن طريقة.



وفي جانب العلاقة بالناس يتلخص الهدفان في :

- مجاراة الناس ومسايرتهم.
- الحصول على ثنائهم وانتزاع إعجابهم .

قد ينتهي عمل المرء يوماً ما، لكن تعليمه لا ينتهي أبداً

حينما يتعرض الهدف الذي يسعى إليه أي إنسان للتهديد، فإن سلوكه الطبيعي يتغير تبعاً لدرجة تحكمه في نفسه ؛ فيميل إلى المبالغة سواء في الاتجاه السلبي أو الاتجاه العدواني تبعاً للبناء السيكولوجي لشخصيته ، وحينما تخرج الضغوط أسوأ ما في الناس فهي تحولهم إلى أنماط سلوكية يصعب على الآخرين التعامل معها.

وفي بيئات العمل وفي كل الثقافات هناك أناس مراسهم صعب ، ويشق على أي إنسان التعامل معهم بارتياح . فقد تجد نفسك مضطراً للعمل مع شخص كسول ، وقد يعتريك الشك بأنه هذا النمط جزء من الطبيعة البشرية ويصعب تغييره ، الأمر الذي يصيبك بالإحباط ويجعلك تفقد السيطرة على الأمور من حولك . ولكن تذكر أنك ستجد دائماً الخيار المناسب للتصرف في الأوقات الحرجة .

الخيارات المتاحة للتعامل مع الأنماط السلوكية السيئة :

أولا: أن ترضى بالأمر الواقع وأن لا تفعل شيئاً

في هذه الحالة تحاول أن تتأقلم مع الشخص الصعب دون أن تتصرف أو تشكو لشخص آخر لا يستطيع أيضا أن يفعل شيئاً . ولكن عدم فعل أي شيء أمر خطير لأن الإحباط والغضب يتراكم مع الوقت ويؤدي للانفجار . كما أن الشكوى لمن لا يستطيع أن يفعل شيئاً يخفض من روحك المعنوية و يقلل الإنتاجية ، ويؤجل اتخاذ إجراء فعال في الوقت المناسب .

ثانيا :أن تهرب من المشكلة

يجب أن تؤمن بأنه من المستحيل إيجاد حلول لكل المشكلات التي تواجهها . فهناك مشكلات لا تستحق عناء البحث عن حلول لها . فالهروب من المشكلة يعتبر حلاً معقولاً عندما تصبح مواجهة الشخص (المشكلة) أمراً غير معقول .

فعندما يزيد كل ما تحاول أن تقوله أو تفعله من تعقيد المشكلة ، يصبح الابتعاد هو الحل الوحيد ، لاسيما إذا بدأت تفقد السيطرة على الأمور ، **<u>ولكن قبل أن تنسحب عليك أن تفكر في الخيارين التاليين</u>** :

1. أن تنظر للشخص المزعج نظرة مختلفة :

حتى لو استمر الشخص في تصرفاته غير السوية ، فإنه بإمكانك محاول ة تفهم الدوافع التي أدت به إلى هذا السلوك . ومن المعروف سلوكياً أن تغييرنا لأنفسنا أسهل بكثير من تغييرنا للآخرين :

- لأن تغييرنا لأنفسنا قد يؤدي إلى تغيير تصرفات الآخرين تجاهنا .
- لأن هذا التغيير قد يؤدي إلى تحريرنا من ردود الأفعال التقليدية التي كنا نمارسها . ولأن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم ، فإن تغيير السلوك ضرورة لابد منها لتوفير الإرادة والمرونة لاختيار الحل الرابع والأخير .

2. أن تعامل الشخص المزعج بطريقة جديدة :

عندما تخرج أفضل ما لديك في معاملة الناس ، فإنهم سيحاول ون إخراج أفضل ما لديهم لمعاملتك . فكما أن هناك أناساً يستطيعون إزعاجك ، وأن هناك أناساً يستطيعون إسعادك ، فإنه بإمكانك أيضا أن تزعج الآخرين أو أن تسعدهم .

من الواضح هنا أنه من الأفضل طبعاً أن تلجأ إلى الحلين الأخيرين ، بحيث تنمي مهاراتك في التعامل مع الآخرين وتصبح الشخص الذي يلجأ إليه الجميع والذي يشق طريقه في الحياة والمؤسسة بثقة واعتداد بنفسه واعتدال في تصرفاته . ولكن لابد أولاً أن تتعرف على الأنماط السلوكية الصعبة التي عادة ما تواجهنا في حياتنا اليومية ثم تتعلم خطوة بخطوة كيفية التعامل معها .



لا تكن كقمة الجبل.. ترى الناس صغاراً ويراها الناس صغيرة

<u>* النماذج العدوانية للسلوك :</u>

أولا الشخص الغاضب : يميل بطبيعته إلى الثقة الزائدة بالنفس ، وحينما تتعرض أهدافه للخطر يلجأ إلى المواجهة الصريحة ، وينفجر في غضب محطماً الشخص الذي تسبب في المشكلة من وجهة نظره . هذا الشخص لا تسيره دوافع شخصية ضدك ، ويتلخص هدفه الرئيس في إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة ، فإذا تباطأت في المواجهة ، يأخذ على عاتقه استكمال المهمة ليزيحك عن طريقه ويكمل المهمة بدونك .

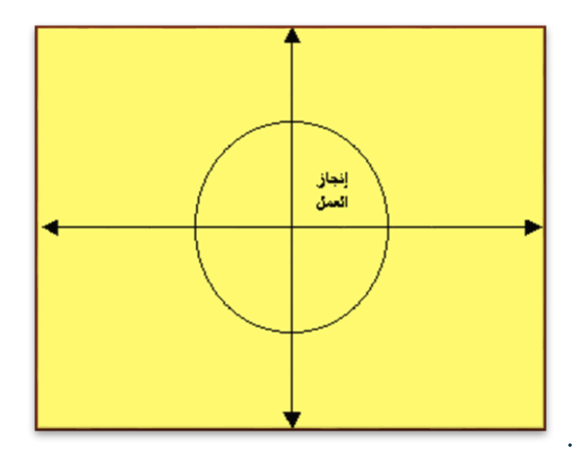
التعامل مع الشخص الغاضب : إذا وجدت نفسك أمام الشخص الغاضب ، فإنه سيتعامل معك كجزء من الهدف ، ولكنك لست الهدف نفسه . فقد تكون أنت المحاسب الذي يحتفظ بحسابات المشروع ، وهو يظن أنك وراء كل المشكلات وتعطيل كل الأوراق ، وقد تكون أنت مهندس الكمبيوتر الذي تأخر في إصلاح العطل ،وهو يرى أنك تعيق عمل الإدارة كلها . ولأنه يهدف إلى "إنهاء المهمة" بأي ثمن ، فلابد إذًا من إبعادك عن الطريق .

ردود الفعل العادية تجاه الشخص الغاضب :

- إما الهجوم المضاد بنفس القوة .
- أو محاول ة تبرير الموقف .
- أو الصمت التام والابتعاد عن فوهة المدفع .

يقول صدام حسين

اجعل عدوك أمام عينك واسبقه، ولا تدعه خلف ظهرك.



اسلوب التعامل مع هذا النمط :

1- تماسك واحتفظ برباط جأشك ، أول خطوة هي أن تحتفظ بموقفك ثابتاً ، فلا تقف إذا كنت جالساً ، تنفس ببطء وهدوء واترك الغاضب يفرغ كل ما في جعبته من ذخيرة .

2- قاطع الهجوم إذا زاد عن حده : بأن تبدأ في النداء على المهاجم باسمه وبصوت أعلى من صوته عدة مرات وبحزم "دون استخدام أي نبرة أو حركة عدوانية" حتى تحصل على انتباهه .

3- أعد عليه ملاحظاته الرئيسة بسرعة واقتضاب . هذا يثبت له أنك كنت تستمع وتفهم وتركز على إنهاء المهمة .

4- لخص في جملتين قصيرتين ردك العملي على الاتهامات ، مسبوقاً بجملة تؤكد أن هذه هي وجهة نظرك الشخصية في الموضوع : قل له مثلاً "أنا أرى أن هذا الجهاز ما زال بحاجة إلى قطع الغيار التي سبق أن طلبنا شراءها" .

5- لا تغلق الباب أمام فرص السلام مع الشخص الغاضب . أعطه فرصة للتراجع بكرامة بعد أن تحدد أنت طريق التراجع . قل له : إنني أدرك أهمية الموضوع ، فأرجو أن تسمح لي بحل المشكلة برمتها غداً صباحاً ثم أقدم لك الفواتير اللازمة .

يقول علي بن أبي طالب

اِسْتَشِرِ عدوك مرة لتعلم مقدار عداوته.

- أما إذا كانت اتهامات الشخص الغاضب لك صحيحة ، فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هي :

- الاعتراف بالخطأ .
- اذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة .
- أكد له أنك ستتفادى تكرار هذا الخطأ مستقبلاً .

ثانيا الشخص صائد الأخطاء: يتخصص صائد الأخطاء في اصطياد أخطاء الناس وإظهارهم بمظهر الأغبياء من خلال تعليقاته اللاذعة واستهزائه بآرائهم في الأوقات التي يحتاجون فيها بشدة للثقة بالنفس .

الأهداف غير المعلنة لسلوك صائد الأخطاء وتأثيرها على سلوكه :

- قد يهدف إلى إنهاء العمل في أسرع وقت ولذا فهو يلجأ للطلقات الخفية حتى يقضي على المعارضة بسرعة ويصل إلى هدفه ، ولذا فهو يبالغ في سلوكه العدواني تجاه الضحية .
- قد يحاول الحصول على اهتمامك وجذب انتباهك عن طريق سخريته اللاذعة ودافعه الرئيس هو البحث عن مودتك واهتمامك.

ردود الفعل العادية تجاه صائد الأخطاء :

- تفادي هذه التصرفات مع صائد الأخطاء.
- لا تظهر للآخرين أنك تشعر بالحرج .
- لا تحاول الرد بنفس الطريقة .
- لا تنسحب وتختبئ داخل موقعك .

يقول لقمان الحكيم

اعتزل عدوك، واحذر صديقك، ولا تتعرض لما لا يعنيك.

إسلوب التعامل مع هذا النمط :

1. توقف عن الحديث وردد نفس كلمات صائد الأخطاء بنفس طريقته . عادة ما يؤدي هذا التصرف إلى إحراجه وإضحاك الآخرين لأنهم يشعرون بأنك لا تأخذ تعليقاته مأخذ الجد .
2. اطرح أسئلة واضحة : وجه للقناص أسئلة تستفهم بها عن علاقة كلامه بالموقف ، واحتفظ على وجهك وفي نبرة صوتك بالبراءة الشديدة والهدوء ، ولا تمارس السخرية في حديثك ، مما يؤكد أنك أعلى من الكلام الذي وجهه إليك . قل له مثلاً : لا أدري عما تتحدث ، يجب أن توضح ماذا تقصد بالتحديد . ثم ما علاقة هذا بالمشكلة **!؟**
3. إذا دفع سلوكك صائد الأخطاء إلى الانفجار والعدوانية ، فتعامل معه كما تعاملت مع الغاضب .
4. اخرج في دورية استطلاعية : بمعنى أن تحدد لقاء شخصياً مع صائد الأخطاء لتحاول معرفة السبب الذي يدفعه للسخرية منك . وفي هذا اللقاء نفذ الخطة التالية :
   - ابدأ بتذكيره بما قاله ، و اسأله عن سبب ما قاله .
   - إذا صمت ، وهذا هو الاحتمال الأرجح ، فاقترح عدة أسباب من وجهة نظرك قد يكون أحدها هو الدافع الحقيقي . إذا نجحت في تخمين السبب الحقيقي ، فإنه سيأخذ طرف الحديث ويسرد كل التفاصيل .
   - استمع دون مقاطعة ثم اشكره على صراحته .
   - زوده بأية معلومات قد تزيل ما التبس عليه من مواقف أو اعتذر له لو كنت بالفعل مخطئاً في حقه .
   - اقترح وسيلة بناءة للتعامل في المستقبل : قل له "في المستقبل أرجو أن تخبرني مباشرة بما يضايقك ، لأنه يهمني كثيراً أن تكون علاقتنا حسنة" .

*** أما إذا كان هدف صائد الأخطاء هو الحصول على اهتمامك ، فيمكنك أن :**

- تعالج الموقف بينك وبينه في خصوصية .
- تخبره بصراحة بأن تعليقاته تضايقك .
- تبدي إعجابك به إذا حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية ، فهذا يؤكد له إمكانية الوصول لهدفه دون أن يسيء أحدكما للآخر .

ثالثـا الشـخص المتفـذلك : يتميـز بالمعرفـة العميقـة والكفـاءة الكبيـرة ، ولـذا فهـو شـديد الثقـة بـالنفس ويعبـر عـن آرائـه بوضـوح أهـداف المتفـذلك وتأثيرهـا علـى سـلوكه ، هدفـه الرئيسـي هـو إنهـاء العمـل علـى أفضـل وجـه ولـذا فهـو يميـل إلـى السـيطرة ولا يحـب المعارضـة ، ولا يسـتمع لمـن يعارضـه ، لأنـه يعتبـر المعارضـة تحـدياً لمعرفتـه وسلطته .

ردود الفعل العادية تجاهه ، قد يثيرك سلوكه ويؤدي بك إلى :

- محاولة أن تكون مثله بأن ترفض الآراء المضادة لمجرد معارضتها لرأيك .
- احتقاره لأنه ضيق الأفق من وجهة نظرك ولا يصغي للرأي الآخر .
- الشـعور بالأسـى لأن آراءك لـن تـرى النـور أبـداً ، وأن تبقـى صـامتاً وتتقبـل وجهـات نظـره وتوجيهاتـه دون نقاش .

إسلوب التعامل مع هذا النمط :

بإمكانك أن تتحول من الصراع إلى التعأون مع أي شخص باتباع القواعد العامة التالية :

1- إيجاد أرضية مشتركة والتركيز على أوجه الاتفاق بينكما بدلاً ن البحث عن أوجه الخلاف

2- اسـتمع جيـداً واسـتخدم لغـة الجسـم كـي تؤكـد للشـخص أنـك تنصـت باهتمـام ، وأعـد علـى محـدثك بعضا من كلماته حتى يشعر بأنك تعي كل ما يقول .

3- حاول أن تصل للهدف الكامن وراء السلوك حتى تتمكن من اتخاذ ردود الفعل المناسبة .

4- تحـدث بطريقـة واضـحة حتـى يفهمـك المسـتمع ، وتحكـم بنبـرة صـوتك لأنهـا تعطـي رسـالة أقـوى من الكلمات ذاتها .

5- اسـتخدم قـوة الإيحـاء حينمـا يتعقـد الموقـف مـع الشـخص الصـعب ، وحـاول أن تـؤثر فيـه إيجابيـاً ، مفترضـاً فيـه أفضـل الـدوافع ، فالنـاس يضـعون أنفسـهم دائمـاً فـي نفـس المكانـة التـي نضـعهم فيها .

يقول توماس كارليل

ليس من تاج بلا نصر، وليس من نصر بلا معركة، وليس من معركة بلا عدو.

- استعد لتقديم فكرتك بدراسة كل التفاصيل ، فلا تترك فرصة للعالم ببواطن الأمور كي يكتشف خطأ يبرر به رفضه للفكرة كلها .
- ردد حديثه باحترام : قبل أن تعرض فكرتك ، عليك أن تعيد على مسمعيه باختصار واحترام شديدين ، رأيه في الموضوع حتى تؤكد له احترامك واقتناعك بما يقول .
- طمئنه إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه : إذا كنت تعلم أنه لا يحب إضاعة الوقت أو تجربة ما لا يفيد أو أي شيء من هذا القبيل ، فقل له في بداية حديثك شيئاً من قبيل : "بما أننا لا نرغب في إضاعة الوقت" أو في تجربة ما لا يفيد" .. إلخ.
- اعرض رأيك بطريقة غير مباشرة .
- استخدم ألفاظاً مثل "ربما ، يحتمل" لتشعره بأنك لا تحاول فرض رأيك .
- استخدم ضمير "نحن " بدلاً من "أنا" حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحدياً بينك وبينه ، قل مثلاً :" ألا يحتمل أن يحدث كذا .. إذا نحن فعلنا كذا .. كذا ؟" .
- أكد له أنك تعترف بريادته وتفوقه : قل مثلاً : "نحن نتمنى أن تفيدنا سيادتكم بخبرتك في هذا الموضوع وتقويم الفكرة ما إذا كانت صالحة للتنفيذ أم لا" إنك بمثل هذا الاعتراف تفت ثغرة في جدار الصلف والغرور ، ويصبح بإمكانك أن تفسح مكانها لفكرتك . غالباً ما يقتنع المتفذلك بفكرتك لو أحسنت عرضها دون تهديد لثقته بنفسه لأنه يحب المعرفة ويقدرها .

يقول مفيد فوزي

ابتعدوا قليلا تقتربوا كثيرا.

رابعـا الشـاكي البـاكي : هـو شـخص يهـوى الشـكوى لأن وضـعه الحـالي لا يرضـيه ولا يعـرف كيـف يغيـره ولا حيلـة لـه إلا الشـكوى مـن كـل شـيء وأي شـيء . وهـو بهـذا يشـيع جـواً مـن السـلبية حولـه يبعـده عنـه النـاس وينفـرهم منه .

الهـدف الـرئيس للشـاكي وكيـف يـؤثر علـى سـلوكه : المثاليـة هـي محـور حيـاة الشـاكي ، وكـذلك "إجـادة الأعمـال والمهـام الموكلـة إليـه" ، وربمـا أن الكمـال المطلـق هـدف لا يمكـن الوصـول إليـه ، فهـو دائمـاً غيـر راض عـن الأمر الواقع .

ردود فعلك المعتادة تجاه "الشاكي" :

- أن تبدأ بالشكوى معه .
- أن تعترض على ما يقول ، فيبدأ يعيد الشكوى بنغمة جديدة ومن مدخل جديد ليقنعك بوجهة نظره
- أن توافق على ما يقول فيتمادى في الشكوى .
- أن تحاول حل مشكلته ، فينشرح ويحاول المساعدة في الحل بمزيد من الشكوى والإلحاح .
- أن تتساءل لماذا اختارك أنت بالذات ليشكو إليك .

اسلوب التعامل مع هذا النمط :

- استمع إلى القصة وحاول أن تحدد نقاطها الرئيسة .
- قاطع عملية سرد القصة في بعض المراحل واطرح أسئلة توضيحية لتحدد المشكلة .
- أعد توجيه اهتمامه إلى الحلول الممكنة .
- اسأله عن نقطة معينة : "ماذا أنت فاعل في هذا الأمر؟" .
- إذا قال لا أعرف ، قل له :"اقترح عدة حلول وسنحاول – معا – المفاضلة بينها "
- لـو طـرح حلـولاً غيـر منطقيـة قـل لـه :"هـذا مسـتحيل ووضـح لـه الأسـباب ، واسـأله أن يقتـرح حلـولاً أخرى" .
- إذا كرر اقتراحه للحلول المستحيلة ، قل له :"أرني كيف يمكنك أنت تطبيق هذا الحل" .
- تحـدث معـه عـن المسـتقبل : اطلـب منـه دراسـة المشـكلة لفتـرة زمنيـة محـددة يعـود لمناقشـة الأمـر معـك فإذا كان – أو أصبح – الحل في متنأولك ، فحدد جدولاً زمنياً لتنفيذ الحل .
- إذا لـم تفلـح جميـع محـاولاتـك لإنهـاء حالـة الشـكوى فيجـب أن تضـع حـداً للشـاكي بـأن تخبـره بكـل صـراحة بأنـه يفكـر دائمـاً فـي طـرح المشـكلات ولا يفكـر أبـداً بـالحلول . وأن لا أحـد فـي العـالم يسـتطيع حـل مشـكلات الآخـرين رغمـا عـنهم ، أو دون مسـاعدتهم . ولكـن لا تجعلـه يظـن أنـك تتهـرب مـن مسـاعدته . وقـل لـه فـي النهايـة أنـك تتوقـع أن يعـود إليـك عمـا قريـب مقـدماً تصـوره الخـالص للحـل ، وأنـت سـتكون حينئـذ جـاهزاً لمسـاعدته . ثـم أظهـر لـه أن الحـديث قـد انتهـى بـأن تقـوم مـن مكانـك متجهـاً للباب لمباشرة عمل جديد ، أو لتلبية موعد سابق ، أو ابدأ في اتصال هاتفي جاد .

- حدد شعورك المستهدف تجاه هذا الشخص ، بشرط أن يكون شعوراً مريحاً مثل : الحب ، المساعدة ، التعاون ، الهدوء ، الصبر ، الاهتمام ، الإنجاز .
- تخيل المواقف الطبيعية في حياتك التي تؤدي بك لمثل هذه المشاعر الطيبة ، وحاول توفيرها وتخليها .
- ابحث عن الأشخاص المقربين من هذا الشخص واسألهم عن كل ما يرضيه وما لا يرضيه .
- أعد الطريقة على نفسك عدة مرات حتى تفهمها وتصبح من ضمن ردود فعلك التلقائية تجاهه

خامسا الشخص الرافض : هو شخص متشكك في كل شيء يتصيد الأخطاء في كل مشروع ليرفضه ويقوض فرص نجاحه من البداية .

الهدف الكامن للرافض وكيف يؤثر على سلوكه : الرافض شخص يركز جل اهتمامه على عدم الاهتمام بأفكار الآخرين . وبحثه عن المثالية يدفعه للابتعاد عن التجربة والمخاطرة خوفاً من خيبة الأمل . إذا أخطأ هو أو أحد من العاملين معه في أي مشروع ، يصاب باليأس سريعاً ويعبر عن سخطه بأسلوب انتقادي لكل الناس ولكل الأشياء . نقده الدائم للعمل وللغير يبعد عنه الناس مما يزيد من إحساسه باليأس والعزلة .

ردود الفعل المعتادة تجاه الرافض : الرافض من أكثر الناس صعوبة في التعامل . فالسلبية تدمر الروح المعنوية وتجمد التطوير وتسوق إلى الإحباط واليأس . و المشكلة أن الرافضين لا يقصدون أبداً إزعاج الآخرين ، فهم يوقنون حقاً أن الوضع ميئوس منه ، وأن لا أمل في التغيير وتؤدي قناعتهم وتمسكهم بمواقفهم إلى إثارة الآخرين و دفعهم إلى الانسحاب بعيداً عنهم ليتركوهم لمصيرهم البائس .

اسلوب التعامل مع هذا النمط :

1- لا تقاوم التيار : اسمح له بأن يتحدث أولاً بسلبيته المعتادة ولا تعارضه .
2- استخدمه كمصدر هام للمعلومات : طبيعته المتشككة تجعله من أقدر الناس على رؤية كل المصادر المحتملة للمشكلات . بإمكانك الاعتماد عليه في تزويدك بكل الاحتمالات السيئة التي من الممكن أن تواجه المشروع .
3- ابق لهم الباب مواربا : أمهله لفترة واطلب منه أن يعود إليك بعد التفكير بهدوء لأنه قد يغير موقفه المبدئي الرافض بعد إعادة التفكير .
4- استخدم معه أسلوب الإيحاء المضاد : عامله بأسلوب الإيحاء مثل الأطفال الذين يتسمون بالعناد ، إذا أردت منه شيئاً اطلب منه ضده "فالضد يظهر حسنه الضد" فيعمد إلى تنفيذ ما تريده أنت في دخيلة نفسك .
5- اعترف بنيته الحسنة : تصرف كما لو كنت تعرف أن اسلوبه الناقد يهدف أساساً لتجنب الأخطاء المحتملة لأنه ينشد الكمال . أشركه معك في النجاح حتى لو كان ضد المشروع كله من البداية .

سادساً الشخص الصامت : هو شخص يميل إلى الانطواء ويصعب عليه التعبير عن آرائه . كلما ازدادت الضغوط عليه ، كلما قل تعبيره عن نفسه بأي وسيلة كانت ، لغوية أو غيرها . وهو شخص عاطفي وعصبي ويشعر بعدم الأمان ويكتم مشاعره في داخله .

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الصامت : هناك نوعان من الصامتين :

أ- أحدهما محور حياته الناس فهو يرغب في مجاراتهم ومسايرتهم وعند الضغط عليه يلجأ إلى الصمت ، حتى لا يتفوه بما قد يؤثر على علاقته بهم .

ب- النوع الثاني يرغب في "إنهاء مهامه بأفضل طريقة" وعند الضغط عليه ومجابهته بأخطاء الآخرين يشعر بالاستياء ،ويظن أن لا أحد يهتم مثله فيلوذ بالصمت كوسيلة للاحتجاج

ردود الفعل العادية تجاه الصامت : قد تلجأ إلى العصبية والعنف معه في محاول ة لإقناعه بالكلام ، ولكن لابد أن نتعلم كيف تصبر عليه كما لو كنت تملك كل الوقت للحصول على ما ترغب معرفته من معلومات .

إسلوب التعامل مع هذا النمط :

- خصص مساحة كافية من وقتك تقضيها معه دون محاول ة لاستعجاله أو الضغط عليه واعلم أن مثابرتك وإصرارك سيدفعه في النهاية لإعطائك ما ترغب حتى يتخلص من إلحاحك .
- وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتتطلب شرحاً للرد عليها وارسم على وجهك علامات لتوقع الإجابة كأن ترفع حاجبك قليلاً وتميل إلى الأمام باتجاهه كما لو كنت تنتظر إجابة . انظر إلى الصامت في عينيه مباشرة ولا تستسلم بسهولة . إذا لم يعطك إجابة واستمر في صمته أعد عليه السؤال مرة أخرى . لو قال لك : لا أعرف ، قل له : "تخيل بعض الإجابات لهذا السؤال وعبر فقط عما تتخيل " .
- أضف بعض المرح للموقف : إذا طال صمته اقترح بعض الإجابات الغريبة وغير المتوقعة فتنتزع من الصامت ضحكة وتكسر الحاجز بينكما . إذا استمر في قوله"لا أعرف" اقترح إجابة لا معقولة تدفعه للدفاع عن نفسه بإجابة معقولة وصحيحة .
- خمن أنت الإجابة : إذا تمسك بالصمت حاول أن تخمن عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه . قل : "أنا لا أدري فيما تفكر ولكني أرى أن السبب قد يكون كذا وكذا ..) لو ذكرت السبب الحقيقي فغالباً ما يلتقطه المستمع ويكمل سرد بقية التفاصيل .
- تحدث معه عن المستقبل : أخبره بالأثر السلبي الذي يسببه حجبه للمعلومات على سير العمل الذي يرغب في إنهائه بأفضل صورة أو على علاقته بالناس الذين يعملون معه .
- احذر أن لا تعد الصامت بأشياء ليس في نيتك تنفيذها أو لا تقدر على تنفيذها .

سابعاً الشخص المتردد : هو شخص يعجز عن اتخاذ القرارات في الوقت المناسب لأنه غالباً ما يرى السلبيات في كل قرار فيخاف من الاختيار خشية أن يخطئ ويتعرض للوم أو العتاب .

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوكه : يهدف لمجاراة الناس ومسايرتهم ، ولذا فهو يخاف الاختيارات التي قد تغضب أو تؤذي مشاعر أي شخص ، المتردد يسبب لك العصبية والغضب ونفاد الصبر فتحاول الضغط عليه أكثر للحصول على قرار ، وهذا الضغط يدفعه للمبالغة أكثر في السلبية والتردد .

إسلوب التعامل مع هذا النمط :

- لا تضغط على المتردد ليصل إلى قرار ولكن اطلب منه الاسترخاء وأكد له أن قراره أيا كان لن يؤثر على مستقبله إلا تأثيراً إيجابياً .
- حاول اكتشاف الصراعات التي تدور في داخله ، ثم حاول اكتشاف كل الاحتمالات التي تدور في ذهنه بخصوص القرار وكل من سيؤثر عليهم القرار .
- علمه كيف يستخدم أسلوب "بن فرانكلين" لاتخاذ القرار ، ذلك الأسلوب الذي يتلخص في أن يكتب في ورقة سلبيات وإيجابيات كل قرار ، ثم يقارن بين الأوراق وبعضها ليصل إلى القرار ذي الإيجابيات الأكثر والسلبيات الأقل .
- عندما يصل المتردد إلى قرار عليك أن تطمئنه وتؤكد له أن القرار المثالي الخالي من الأخطاء غير موجود إلا في الخيال، وأن الإنسان يختار دائماً أحسنا الحلول ، حاول تقوية العلاقة بينك وبينه وكن مستعداً لإعطائه جزءاً من وقتك بين الحين والآخر لتتابع معه تنفيذ قراراته .

<u>ثامناً الشخص الموافق دائماً</u> : هو شخص لا يقول "لا" حتى لو شعر بها . يوافق الجميع ويعد الجميع بتنفيذ طلباتهم دون أن يفي بوعوده. غير منظم في وقته ودائماً ينتحل الأعذار لعدم وفائه بوعوده .

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الموافق دائماً : هو يرغب في مسايرة الناس والحصول على رضائهم وفي سبيل ذلك يعد الجميع دون التفكير ويكتفي بالوعود ويظن أن من حقه في المقابل أن يحصل على الحب والتقدير . عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس وغضبهم منه مما يدفعه للمزيد من الوعود . في النهاية يشعر هو نفسه بالاستياء لأن من حوله لا يقدرون رغبته في الحصول على رضائهم

إسلوب التعامل مع هذا النمط : شجعه على الصراحة وأشعره بالأمان والثقة حتى تعرف حقيقة ما يعدك به ، استمع إليه جيداً واستوضح منه وأعد عليه ما سمعت ثم اشكره على صراحته ،كذلك ساعده على تخطيط يومه وإنتاجيته ، بأن تناقش معه وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعود وأكد له أن هناك طرقاً كثيرة للحصول على الأصدقاء دون المغالاة في الوعود ، ثم في نهاية حديثك معه قل له : "في المرة القادمة ، كيف ستتصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تنفيذه ؟" استمع إلى إجاباته وطالبه بالالتزام بها بكلمة شرف أو بوثيقة مكتوبة وموقعة ومؤرخة .

شفرة هزيمة الأعداء

- في بعض الحالات يمكنك ان تحقق الهدف نفسه بطريقة أكثر أمانا عبر القيام بدور عكسي بحيث تظهر كشخص غير عدواني الا ان هذه الاستراتيجية تتطلب صبر وليست معدومة المخاطر فأنت تجعل نفسك حملا بين الذئاب.
- إن رفضك قتال الأعداء قد يكون استراتيجية إيجابية بحيث تثير غضبهم وتفقدهم توازنهم بصورة فعالة.
- اجعل خطوتك الأولي نوع من الخدعة التي تهدف إلي الحصول علي رد فعل من خصمك لتجعله مكشوفا ، وللنجاح في اتباع هذه الاستراتيجية يجب التحكم في عواطفك وأن تري كامل قطعة الشطرنج.
- كلما كانت الأمور غير مرتقبة زاد الرعب الذي تحدثه .
- ناور لكي تسيطر علي عقل خصومك واذا استدعي الامر دعهم يشعرون انهم مسيطرين لكي تجعلهم أقل تيقظا تجاهك ، حينئذ كل ما سيفعلونه سيصب في مصلحتك ويجعلونك تبدو أكبر مما قد تكون عليه في الواقع .
- سيختار خصومك أن يحاربوك في مكان مريح بالنسبة لهم لذا اجعل هدفك أن تحول الصراع الي ميدان مريح لك.
- عليك التخلص من خوفك ومن آراء الآخرين عنك حينئذ ستفتح أمامك عالما من الاحتمالات.
- ان الملاكم لايفوز بقبضته ولكن من خلال سيطرته علي الحلبة.
- لكي تسترخي عليك ان تبقي خصمك مشغولا فهذا يضعه في موقف دفاعي.
- ان النصر لايكتسب بعدد الذين يقتلون بل بعدد الذين يخافون.
- ابحث عن أكثر الامور التي يحتفي بها الطرف الاخر ويحاول حمايتها لأنه المكان الذي ينبغي أن تفكر بضربه.
- هناك أوقات في حياتك ستواجه عدوا قويا يسعي لهلاكك ، الحل الأفضل حينئذ أن تقضي علي قوة الدفع لديه .
- اخلق الحيرة وابتكر مناورات تمنحهم خيارات عدة لكن جميعها سيئ.
- يعتمد عدوك علي قرائتك ينبغي أن تجعل هذا الامر مستحيلا ، اعمل علي أن ترسل عدوك في مطاردة عشوائية بحثا عن معلومات لاقيمة لها.
- كلما كسرت قدرة الناس علي فهمك ادخلت المزيد من الفوضي.

الختام

النجاح والسعادة متلازمان ولعل ما قدمه الكتاب من أساليب استكشاف بواطن وأسرار النجاح والتعامل مع تحديات الحياة والتغلب على الخوف من الفشل وإتقان فن التعامل مع أعداء النجاح قد أكد بلا يدع مجالا للشك ، أهمية أن يسير المرؤ علي خطة استراتيجية وأن يقوم بحصر ما يعرف بالأصول والخصوم أو مايعرف بنقاط القوة و الضعف، وأن يحيط نفسه بدائرة علاقات من الناجحين والمتفائلين ، وعدم الاكتراث بدعاة التشاؤم والمحبطين.

ودائماً عش في التوقع السعيد للأفضل وسوف يأتيك الأفضل ، إنك تشيخ عندما تفقد الاهتمام بالحياة ، عندما تتوقف عن الحلم وتتوقف عن معرفة الحقائق الجديدة والبحث عن مجالات جديدة تقهرها تفاءل بما تهوي تجده، إنك مايكل انجلو حياتك.

اختبر مستوي شعورك بالسعادة

	متوفر	غير متوفر
سعيد		
متمتع بالصحة		
لدي شعور بالأمان		
لدي أصدقاء		
ذهن صافي		
علاقات اسرية جيدة		
أمل في المستقبل		

المؤلف في سطور

كاتب محتوي مختص بمجال تكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي وعلوم البيانات والتطبيقات ذات الصـلة وفنان رقمي مصـري بدأ رحلته واهتمامه بالفن التشكيلي الرقمي في عام 2019، وهو عضو الجمعية الدولية للفنانين الرقميين(naDA)، وجمعية محترفي تكنولوجيا المعلومات (ITPA). قام بنشر العديد من المقالات في مجال الفن الرقمي والتحول الرقمي، وله العديد من المؤلفات.

مقالات باللغة العربية:

1. الواكوم كتقنية حديثة في الإبداع التشكيلي الرقمي
2. ثلاث منصات للفنون الرقمية بالوطن العربي تستحق الإشادة
3. الرسوم المتحركة تعادل الف كلمة
4. أفضل الممارسات الفردية للتحول الرقمي الشخصي
5. 8 مهارات لاغني عنها لامتلاك القدرة على الحياة الرقمية

مقالات باللغة الإنجليزية:

1. Aly, H. (2024). Top Retail Fitness Industry Tactics That Will Help You Win in 2024. Retrieved 3 Feb. 2024, from: https://lookupmind.blogspot.com/2024/02/top-retail-fitness-industry-tactics.html
2. Aly, H. (2022). What's trending in the fitness industry?. Retrieved SEP. 16, 2022.from: https://lookupmind.blogspot.com/2022/09/whats-trending-in-fitness-industry.html
3. Aly, H. (2022). Top 5 of Cyber Security Solutions and Modern Data Protection. Retrieved SEP. 16, 2022.from:https://lookupmind.blogspot.com/2022/09/top-5-of-cyber-security-solutions-and.htm
4. Aly, H. (2022). List of Top Project Portfolio Management Software 2022. Retrieved AUG. 24.2022.From: https://lookupmind.blogspot.com/2022/09/list-of-top-project-portfolio.html
5. Aly, H. (2019). Silence can be heard. Mar 12, 2019. Retrieved 3 September 2022, from https://hubpages.com/literature/Silence-can-be-heard

